心理科学进展 2018, Vol. 26, No. 4, 688–697
Advances in Psychological Science DOI: 10.3724/SP.J.1042.2018.00688

认知闭合需要研究梳理与未来走向*

刘子旻[1] 时 勘[1] 万 金[2] 陈 晨[3]
([1]中国人民大学心理系, 北京 100872) ([2]华东交通大学经济管理学院, 南昌 330013)
([3]中山大学管理学院, 广州 510275)

摘 要 认知闭合需要反应了个体在不确定情景中的认知动机, 在信息爆炸不断加重认知负荷的今天具有重要研究意义。研究梳理了认知闭合需要的概念结构与测量工具, 总结了近30年来相关研究在人格特质、信息加工、决策偏好、态度信念和精神健康等领域的研究结果, 最终指出区分"能力"和"动机"是未来研究的正确走向。此外, 未来的研究还应深入探讨认知闭合需要的概念与结构, 正确使用和合理开发相关测量工具, 并且丰富对其前因变量的实证研究。

关键词 认知闭合需要; 朴素认知论; 实证研究
分类号 B842; C91

1 引言

认知闭合需要是社会认知心理学中的一个研究热点。自Kruglanski等人于20世纪80年代提出此概念以来(Kruglanski & Freund, 1983), 相关研究逐渐渗透到人格、态度和信念等领域。21世纪以来, 认知闭合需要开始被大量引入决策研究, 因为诺贝尔经济学奖获得者Daniel Kahenman提出的"前景理论(Prospect Theory)"虽然揭示了框架效应的存在, 却未能解释为何不同个体对信息框架有着不同的敏感性, 而认知闭合需要则为研究这一问题提供了思路。当今时代, 个体的信息不确定感持续增强(Kahneman, Slovic, & Tversky, 1982), 认知闭合需要作为影响个体在不确定情境下模糊决策的动机因素, 对理解个体的心理与行为发挥着越来越重要的作用。但是30多年来, 相关研究还存在诸多不一致之处。因此本研究对该课题的源起和现状进行了梳理, 旨在为后继者提供借鉴与参考。

2 认知闭合需要的概念、结构与测量

根据最初的定义"给问题找到一个明确答案的愿望, 无论是什么答案, 都比混乱和不确定更好些(Webster & Kruglanski, 1994)", 闭合需要(need for closure)是指个体在信息加工过程中一种急于求得答案的认知动机, 因此后续研究者也多将这一概念称为"认知闭合需要(need for cognitive closure)"。本研究为指代清晰统一将其称为认知闭合需要(以下简称NFCC)。NFCC的发生分为"夺取(seizing)"和"冻结(freezing)"两个阶段, 分别反应了个体"紧迫(urgency)"和"永久(permanence)"两种倾向。在"夺取"阶段, 个体没有明确的认知闭合目标, 需要通过快速的信息搜索形成对目标问题的尝试性假设; 在"冻结"阶段, 个体坚持"夺取"时形成的假设并拒绝根据新信息调整原有的认知, 此时目标不确定的夺取转变为指向明确的闭合(Kruglanski, Webster, & Klem, 1993)。

NFCC既可以被当作状态性变量通过控制实验条件诱发(如增加时间压力、评价顾忌、任务难度和降低任务吸引力等); 又可以被当作特质性变量通过量表测量。自1993年Kruglanski发表认知闭合需要量表(Need for Closure Scale, 以下简称NFCS)后, 后继者更多采用量表形式测量个体的特质性NFCC。随后不同学者开始对NFCC这一概念的结构维度展开争论, 相继提出单维、二维、五维和四维说, 并至今未有定论。详见表1。

收稿日期: 2017-05-17
* 国家社会科学基金重大项目(13&ZD155)。
通信作者: 时勘, E-mail: shik@psych.ac.cn

表 1　认知闭合需要的维度与测量

研究者	研究发现	维度划分
Kruglanski et al. (1993)	理论分析 NFCC 应有五种特征：结构偏好、模糊不适、决断性、可预测偏好和心理封闭。收集 57 个题目并形成 42 项 NFCS；验证单因子模型拟合良好。	单维：认知闭合需要
Neuberg, Judice, & West, (1997)	提出 NFCS 混淆了信息加工前期急于求解和后期维持结构两种不同的认知动机；并发现单因子模型拟合不好，二因子模型更合适。	二维：结构需求；决断性
Houghton & Grewal (2000)	将 42 项 NFCS 精简为 20 题项的量表，原来的 5 个维度上各载 4 个题项。	五维：结构偏好、模糊不适、决断性、可预测偏好、心理封闭
Roets & van Hiel (2007)	验证 Neuberg 的二因子模型优于 Kruglanski 的单因子模型；结构需求和决断性无明显相关；决断性的题目测量的是实现闭合的能力，而非追求闭合的动机。因此开发出 6 道新题目用于替代原 NFCS 中的决断性题目，形成修订版 NFCS；2011 年二人又对该量表进行改良，形成 15 题项的简版量表。	二维：结构需求；决断性
刘雪峰、梁钧平(2007)	翻译并修订 42 项 NFCS 为中文版认知闭合需要量表。	二维：结构需求；决断性
陈培峰、张庆林(2010)	翻译并修订 56 项 NFCS，发现四因子结构更能解释中国大学生被试的测量结果。	四维：结构偏好、决断性、心理封闭、模糊不适

3　认知闭合需要的相关实证研究

3.1　认知闭合需要与人格特质

Stalder (2007)使用归因复杂性量表、大五人格量表等与二维 NFCS (Neuberg et al., 1997)对 130 名本科生调查后发现(1)NFCS 中的“决断性”得分与神经质、社交焦虑、一般不确定性及公共自我意识呈负相关；与外向性和开放性呈正相关；(2) “结构需求”得分与上述变量的关系正好相反；(3)然而合并计算 NFCS 总分与这些变量的关系时，其与外向性和社交焦虑等变量的关系不再显著。因此作者建议后续研究应该对 NFCS 的每个分量表进行单独统计，仅以总分计可能掩盖一些原本显著的关系。闫春平和陈静敏(2011)采用刘雪峰和梁钧平(2007)修订的中文版认知闭合需要量表对 810 名中国学生(包括初中、高中、大学)调查后发现：(1)青少年的 NFCC 正向预测其 A 型人格，其中“结构需求”具有显著的正向预测作用；“决断性”具有显著的负向预测作用; (2)父母教养方式对孩子的 NFCC 有显著影响：母亲的情感温暖和理解负向预测子女的 NFCC；(3)从初中到大学阶段，青少年的 NFCC 总体水平随年龄增长而降低。戚利华、徐晓和王晓燕(2014)对 257 例老年癌症患者展开调查，发现其 NFCC 与韧性人格呈显著负相关，决断性和结构需求两个因子共同解释了韧性人格 42.5%的变异量。

综上可知，目前关于 NFCC 与人格的关系还未被研究透彻。尤其 Stalder (2007)提出对 NFCS 求总的计分方式很可能掩盖了之前研究中原本显著的一些关系，加之测量工具、统计方法和文化背景等方面存在差异，导致我们难以通过横向对比形成有关 NFCC 与人格关系的一致结论。

3.2　认知闭合需要与信息加工

3.2.1　期望一致信息还是不一致信息？

根据朴素认知论(Kruglanski, 2013)的观点，高水平 NFCC 者更偏向于采用启发式(heuristic)、简化(simplistic)和自上而下(top-down)的信息加工方式，因此在假设生成和检验的过程中会偏好加工与期望相一致的信息(expectancy–consistent information)，迅速接受第一个假设实现闭合并忽略之后的不一致信息。但另有研究证明，高水平 NFCC 者实际更倾向于加工期望不一致信息(expectancy–inconsistent information)以减少不确定感(Kemmelmeier, 2015)。Kossowska 和 Bar-Tal (2013)在研究时增加了对个体实现闭合能力(ability to achieve closure，以下简称 AAC)的测量，证明 NFCC 对启发式信息加工策略的影响受到个体 AAC 的调节：高 NFCC 导致的高启发式策略使用只在高 AAC 者身上出现；在低 AAC 者身上反而出现更少的启发式信息加工。Strojny, Kossowska 和 Strojny (2016)增加了对认知能力(cognitive capacity)的测量，发现高水平 NFCC 者在认知耗

竭时才会出现加工期望一致信息的偏好，未耗竭时反而偏好加工期望不一致信息。

3.2.2 信息搜索更少更快还是更多更久？

根据认知闭合需要理论，高水平 NFCC 者的信息搜集时间更短，频率更低，更多采用基于属性的搜索(attribute-based search)，而非基于选项的搜索(alternative-based search) (Choi, Koo, Choi, & Auh, 2008)。按照该理论的阐释, Ask 和 Granhag (2005)假设在实验模拟的破案场景中，高水平 NFCC 者更容易受到怀疑信息框架的影响而归罪首位嫌疑人(相比另一位动机不明的备择嫌犯)，并且判决的时间应该更短，有罪判决的确定性更大。但实验发现无论是警察被试还是大学生被试，实验结果都没有证实研究假设，相反，高水平 NFCC 者甚至会花费更多时间进行判断。Schenkel, Matthews 和 Ford (2009)发现，高水平 NFCC 者反而更有可能在嘈杂的信息背景下对已发现的商机进行进一步挖掘。何娇(2010)发现，高水平 NFCC 者在决策中的信息搜索次数和决策时间高于低水平 NFCC 者；信息搜索深度及平均信息搜索时间相当。Jaśko, Czernatowicz-Kukuczka, Kossowska 和 Czarna (2015)也发现在决策任务中，没有收到明确线索指导的高水平 NFCC 者(相比低 NFCC 者)反而会花费更多时间搜集决策信息。Sollár 和 Vanecková(2012)报告，不能采用 NFCC 总分直接分析其与个体信息加工方式的关系。听取 Roets 和 Soetens (2010)的建议，他们使用 NFCS 中决断性维度的题目测量被试的 AAC，用结构需求维度的题目测量 NFCC，结果发现 NFCC 与更多的信息搜索行为和认知监控相关；AAC 与这些变量都不相关。Jochemczyk, Pietrzak 和 Zawadzka (2016)发现，高水平 NFCC 者在谈判中的动态语意网络结构(the semantic network)反而更为复杂。

3.2.3 对信息框架的依赖更弱还是更强？

根据认知闭合需要理论，高水平 NFCC 者更容易受到信息框架的影响，发生首因效应、刻板印象和锚定效应，并且越是时间压力大和环境嘈杂的情况下，该个体的框架效应易感性越强(Kruglanski & Webster, 1991)。史海静(2012)确实发现在基本锚定范式下，高低 NFCC 个体在可行锚和不可行锚两种条件下都会发生锚定效应，但高水平 NFCC 者更容易受到锚定值的影响。Pica, Pierro, Bélanger 和 Kruglanski (2014)发现，NFCC 实际上增强了目击证人受提取诱发而导致的证词误报。Raglan, Babush, Farrow, Kruglanski 和 Schulkin (2014)发现，高水平 NFCC 医师在开新药方时会问更多的问题(因为对弃用旧药启用新药这一变化产生更多的不适)；但在妇科体检时问的问题更少(因为体检由权威仪器完成，且报告都显示在屏幕上，有权威的信息可以依赖)。但是 Jia, Hirt 和 Evans (2014)发现，在规范缺乏的背景下，高水平 NFCC 者对启动控制和信息框架实际上抱有更多的怀疑。当启动和规范同时存在时，高水平 NFCC 者更多受到规范的影响；低水平 NFCC 者则更多受到启动影响。这表明高水平 NFCC 者的框架效应易感性可能只在缺乏规范线索的情况下存在。

3.2.4 小结

综上所述，现有研究还无法推断到底 NFCC 带来的是个体的“认知懒惰”还是“认知努力”。如今不一致的结果可能与如下三点疏漏有关：(1)没有控制参照依赖。熟悉的信息可以给个体提供天然的参照和“预感”，可能降低其投入认知努力的动机；而陌生信息无法提供任何参照，高水平 NFCC 者为了尽快求解反而会投入更多努力。(2)没有控制初始信心。个体对其在“夺取”阶段形成的“预假设”可能有不同程度的信心。信心充足时可能懒于继续加工，信心不足时则可能投入更多努力。(3)没有区分闭合阶段。个体处于“夺取”阶段时可能更愿意加工新信息；但假如个体已经带着“预假设”进入了“冻结”，则为了免受再次陷入不确定的痛苦，其可能减少信息搜索并自动屏蔽新信息的干扰。未来的研究在实验设计上应当增加对如上情况的考虑，利用更加巧妙严格的实验设计探明 NFCC 的内在机制。

3.3 认知闭合需要与决策

NFCC 与决策的研究主要集中于推理策略、决策自信和风险感知三个方面。根据认知闭合需要理论，高水平 NFCC 者在模糊决策时的信息加工更粗略，用时更短，更易采用启发式而非分析式推理策略，因此更容易成为营销策略的活靶子。Kardes, Fennis, Hirt, Tormala 和 Bullington (2007)的确证明“分解—重构(disrupt-then-reframe, DTR)”营销策略对高水平 NFCC 者更加奏效。牟兵兵、司继伟和邬钟灵(2012)证明，高水平 NFCC 者在模糊消费情景中偏好立即做出决策；低水平 NFCC 者偏好暂缓决策。邬钟灵、司继伟和许晓华(2013)

发现, 在商业活动中, 精确数字定价、原价与促销价计算、价格左侧数字改变等常用定价策略对高水平 NFCC 者影响力更大。江晓东、高维和和梁雪(2013)发现 NFCC 在冲突性信息对消费者信息搜索倾向的影响中发挥调节作用, 即 NFCC 越高, 个体在冲突信息背景下的搜索行为反而越少。杨珊珊(2014)证明高水平 NFCC 者倾向于采用浅层次的认知加工方式, 更容易被商家的"故事营销"打动。李研(2014)印证了"时间限制"和"数量限制"这两种促销策略确实都在高水平 NFCC 者身上作用更明显。李宗龙、胡冬梅和张堂正(2016)发现不同 NFCC 者对动态价格的反应不同。即价格打折框架下, 高水平 NFCC 者的感知信任随着非动态价格变为动态价格而降低; 低水平 NFCC 者则相反。但有的研究却得到不同结果, 证明高水平 NFCC 者并不总是营销策略的活靶子。譬如刘雪峰、张志学和梁钧平(2007)发现正框架下高水平 NFCC 者倾向于立即决策; 而负框架下高水平 NFCC 者会转而偏向暂缓决定, 且信息加工方式从启发式转为分析式。

关于决策自信的研究普遍认为, 高水平 NFCC 者的主观决策信心更高(Kruglanski & Webster, 1991; Kruglanski et al., 1993), 甚至在信息可诊断性(information diagnosticity)不明的情况下存在盲目自信(Andrews, 2013)。苏涛(2010)发现, 高水平 NFCC 者在模糊情景中的决策时间更短, 决策的主观信心更强。但当提高问题卷入度, 其决策时间增加, 主观信心下降。周路路(2013)在实验室环境下模拟网络购买决策任务, 证明卷入水平和 NFCC 对消费者网络购买决策信息加工的影响具有交互作用。在高卷入水平下, 高水平 NFCC 者决策速度较慢, 决策用时较长, 且决策主观自信程度明显低于低卷入水平。

关于风险感知的研究普遍认为高 NFCC 个体的风险敏感性更高, 风险规避行为更多。这一发现在犯罪风险感知(Jackson, 2015)、投资风险感知(Disatnik & Steinhar, 2015; Schumpe et al., 2017)和创业风险感知(Wąsowska, 2016)等领域都相继得到证实。但是一个人如何能够既"谨慎"又"鲁莽"呢? 关于高水平NFCC者既"盲目自信"又"规避风险"的矛盾表现还有待未来研究进一步解释。

3.4　认知闭合需要与态度信念

相关研究普遍认为高水平 NFCC 者固执己见, 因循守旧, 容易受刻板印象的影响, 批判性和灵活性都更低, 一旦形成某种态度 / 信念 / 价值观, 便会一直维持。Wiersema, van Der Schalk 和 van Kleef (2012)证明, NFCC 影响个体的审美态度。不论是量表测量的特质性 NFCC 还是实验中利用高时间压力诱发的状态性 NFCC, 高水平 NFCC 者都表现出更多的确定性结局偏好(相比开放式结局)和具象绘画偏好(相比抽象绘画)。Disatnik 和 Steinhart (2015)证明高水平 NFCC 者的态度改变更难, 因此更难通过信息更新改变其投资组合策略。Livi, Kruglanski, Pierro, Mannetti 和 Kenny (2015)证明, 高水平 NFCC 者有更强的规范稳定性, 对旧规范更恪守, 对新规范更抵制。Bouizegarene 和 Philippe (2016)发现 NFCC 与标准型认同加工风格呈正相关, 高水平 NFCC 者在认知建构中倾向于向既定标准和规常靠拢, 其自我认知更多基于内群体目标和权威性信息, 一旦形成不易改变。Roets 和 van Hiel (2011) 发现高水平 NFCC 者具有"偏见倾向人格(prejudice-prone personality)"。Federico, Hunt 和 Fisher (2013)证明高水平 NFCC 者更强调群际差异, 种族歧视倾向更明显。Kosic, Mannetti 和 Livi (2014)也证明高水平 NFCC 者在自尊威胁条件下(相比自尊增强条件)表现出更多的内群体偏好和外群体偏见。Sun, Zuo, Wu 和 Wen (2016)再次证实高水平 NFCC 者确实更容易使用刻板印象。在有关 NFCC 与个人信念的研究中, Taris (2000)发现高水平 NFCC 者的自我服务偏差(self-serving biases), 自我增强信念(Self-enhancing beliefs)更强, 低水平 NFCC 者则对自己和他人更有批判性。Chirumbolo (2002)证明, NFCC 与右翼主义政治定向呈正相关, 其中权威主义信念发挥中介作用。Golec de Zavala 和 van Bergh (2007)也发现 NFCC 对保守型政治信念的正向预测作用受到个人世界观(传统 / 现代 / 后现代)的调节。

综上可知, 目前关于 NFCC 与态度信念的关系研究已经形成了较为一致的结论, 即高 NFCC 与传统主义意识形态以及种族主义、性别主义等偏见有关。尤其是在群际交往中, 既有的文化规范作为其认知闭合与认知安全的来源, 难以被轻易撼动。但是考虑闭合能力(AAC)情况是否会有所不同呢? Kossowska 和 Bar-Tal (2013)确实发现, 具有高水平 NFCC 但低水平 AAC 的个体实际上对外群体表现出更积极的态度。虽然相关研究还有

待充实，但这已经为研究如何通过干预 NFCC 以降低群际冲突指明了道路。

3.5 认知闭合需要与精神健康

Kashima 和 Loh (2006)报告高水平 NFCC 者在旅居期间体验到更多的不安和压力，但是这一负性影响可以在一些情况下得到缓解，譬如与当地人建立更多的人际关系。Roets 和 van Hiel (2007)证明，高水平 NFCC 者在面临模糊决策任务时表现出更多痛苦。一年后二人找到了来自生理指标的证据：长期高水平 NFCC 者的收缩压、心率更高。卢长宝和黄彩凤(2014)也证明 NFCC 在客观时间压力影响“不买后悔”中起到了明显的调节作用。当高时间压力和 NFCC 结合在一起时，消费者的兴奋、焦虑以及急于行动的倾向都被明显放大。为此一些临床心理学家和精神病理学家提出，高 NFCC 或可作为检验精神障碍的指标。譬如 Bental 和 Swarbrick (2003)报告，具有被害妄想病史的病人相比健康人表现出更高的NFCC水平，更强的过早下结论偏好。McKay, Langdon 和 Coltheart (2006)也报告，被害妄想患者相比正常被试表现出更高的 NFCC 水平，不过并没有发现 NFCC 和过早下结论偏好之间的关系。需要说明的是，从 NFCC 的具体维度分析，被害妄想症患者和正常被试在“决断性”和“思想封闭”两维度上得分并无显著差异。So 和 Kwok (2015)通过对比不同程度妄想病症的被试(妄想症病人 28 人、妄想倾向者 35 人，精神健康者 32 人)发现：相比其他两组，妄想症患者确实在 beads task 的信息搜集阶段更加仓促，但是倾向者和正常者之间并无差异。甚至在简单 beads task 上，健康人(相比妄想症倾向者)反而表现出了更多的“跳入结论(Jump to Conclusions)”推理偏差(即在模糊情景中，基于不充足信息仓促决策的倾向)。王慧平、王艳秋、吴丽丽和严佳成(2016)发现，疾病应对方式、NFCC 与“面对得分”呈显著负相关；与“屈服得分”和“回避得分”呈显著正相关。

但是也有研究证明，对高水平 NFCC 者而言，认知闭合作为一种认知防御的保护机制，实际上有利于缓解模糊情境中的消极情绪，尤其当新证据与原假设高度匹配时，高水平 NFCC 者能够体会到更高的满意度。Chirumbolo 和 Areni (2010)发现，工作不安全感对工作绩效和心理健康的损害效应受到 NFCC 的调节：高 NFCC 类似于一种认知防御的保护机制，对工作不安全感的损害效应起到缓冲作用。Guan, Deng, Bond, Chen 和 Chan (2010)证明，感知到的人—职匹配和工作相关态度的关系受到 NFCC 的调节：要求—能力匹配和需要—满足匹配都与员工的工作满意感正相关；这种匹配带来的满意感增强效应在高水平 NFCC 者身上更强。

那么究竟 NFCC 对个体的心理障碍有怎样的影响？少量研究将 AAC 从 NFCC 的概念中剥离出来，并逐渐发现了更为明确的结论。Roets 和 Soetens (2010)在对非临床样本的检验中发现：被试的 SCL-90 (Symptom Checklist-90)得分与 NFCC 呈正相关；与 AAC 呈负相关，即高认知闭合需要和低认知闭合能力可能才是导致心理冲突甚至精神疾病的根由。综上所述，关于 NFCC 与精神健康的关系目前尚未形成一致性结论。NFCC 既可能是造成个体心理痛苦的原因，又可能恰是其缓解痛苦的手段。但是一个愈发明晰的研究进路是区分闭合动机与闭合能力，并考虑NFCC在不同心理阶段和不同匹配水平下对个体精神健康的影响。

4 现有研究局限与未来展望

4.1 深入探讨 NFCC 的概念与结构

首先应当理清 NFCC 与相关概念的异同。曾有研究者将“认知闭合需要”、“结构需求”和“认知需要”三个概念混为一谈，得到了相对含混的研究结果。也曾有学者指出在使用不当的情况下，一些采用 NFCS 的研究也许更多反映的是个体的结构需求而非 NFCC (Neuberg et al., 1997)。刘艳丽、陆佳芝和刘勇(2016)在对结构需求的研究现状进行综述时指出，NFCC、结构需求与认知需要三者本质上都属于动机的范畴，但三者的侧重点不同。NFCC 强调的是个体为特定问题找到一个明确答案的动机；结构需求注重的是对环境的建构和组织；而认知需要侧重刻画个体在信息加工中不断投入认知资源以进行周密思考的动机。有鉴于此，未来相关研究应该加强对 NFCC 概念内涵的讨论，在区分清楚其与临近概念的异同后审慎引入相关研究。其次应当探讨 NFCC 的状态性和特质性差异。Kruglanski 等人最初研究认知冻结现象时将 NFCC 当作一种状态性变量通过时间压力等实验条件诱发；开发出 NFCS 后同时使用实验诱发和量表测量两种方法交互验证。但后来更

多的研究者默认 NFCC 是个体一种相对稳定的人格特质, 仅采用量表测量。NFCC 确实会随不同的实验情境产生变化, 也确实在个体间存在明显差异, 但目前还未有研究对 NFCC 的状态与特质之争展开过辨析。未来的研究可以借助更精细的测量和统计方法探究 NFCC 在个体间和个体内的变化规律, 规范状态性 NFCC 的研究范式, 或者分别研发状态 NFCC 和特质 NFCC 量表, 为不同层面和领域的研究提供更加科学的程序及工具。

第三, NFCC 的过程机制也需要得到进一步阐释。Kruglanski 和 Freund (1983)从理论上假设, 闭合的发生包括“夺取”和“冻结”两个阶段, 且两者交织在一起, 难以被割裂。但 Neuberg 等人(1997)认为有必要对 NFCC 进行阶段区分, 因为“夺取”和“冻结”分别代表了个体未闭合前急于求解, 和闭合后维持结构两种不同的动机。本研究较为赞同后者的观点, 因为相关研究的结果其实能够在二阶段论的框架下得到更好的解释。譬如高水平 NFCC 者既可能更难以被说服, 也可能更容易被说服(Kruglanski et al.,), 具体情况可能取决于该个体正处于 NFCC 的哪个阶段。处于“冻结”阶段的个体已经形成了特定假设, 说服者的言论挑战了该个体维持结构的需要, 因此较难被接受。但当该个体还处于没有任何预假设的“夺取”阶段, 则说服者的言论实际上提供了闭合的材料, 因而更容易被接受。相似地, 高水平 NFCC 移民者既可能更排斥, 也可能更接受宿主国文化(Kosic, Kruglanski, Pierro & Mannetti, 2004), 具体情况取决于该移民刚到达宿主国时的社交关系(social relations)是同族人还是异族人。同族人共享的文化规范能为高水平 NFCC 者提供维持“冻结”的支持性环境, 减少了该个体对宿主国文化的适应行为; 而与异族人交往打破了原有的意义结构, 反而增加了该个体对新文化的接受和适应。类似多项研究(例如: Houghton & Grewal, 2000; Vermeir, van Kenhove, & Hendrickx, 2002)都可以在二阶段论的框架下得到更合理的解释。如果个体在认知闭合的不同阶段具有明显不同的行为表现, 那么对“夺取”和“冻结”这两阶段的分别研究就显得十分必要, 但是目前还少见针对这一问题的深入探讨。

4.2　正确使用和合理开发 NFCC 的测量工具

Webster 和 Kruglanski (1994)开发的 42 项 NFCS 量表是目前使用最广泛的量表。但是 Neuberg 等人(1997)从心理测量学的角度研究发现, NFCS 决断性分量表的题目与其他分量表的题目无关甚至是负相关。据此他们呼吁相关研究停止采用加总求和的方式计算个体的 NFCC 水平, 起码应当分别计算两因子各自的得分及其与其他变量的关系。此后, 学界对 NFCS 的结构说法不一, 于是有些研究者选用单维量表(如: Golec & Federico, 2004), 有些选用多维量表(如: van Hiel, Pandelaere, & Duriez, 2004), 也有研究选择完全弃用决断性分量表(如: Chirumbolo, Livi, Mannetti, Pierro, & Kruglanski, 2004)。有些研究者甚至明确指出, 他们不得不放弃使用这一概念转而用其他相关变量代替(Chaiken, Duckworth, & Darke, 1999)。关于这一争论的转折出现在 2007 年, Roets 和 van Hiel (2007)指出, NFCS 结构众说纷纭的原因实际上是由于决断性分量表的题目在无意中混淆了需要和能力两种成分。Mannetti, Pierro, Kruglanski, Taris 和 Bezinovic (2002)也曾经暗示过这个问题。的确, 在原量表中, 决断性分量表中的题目如: “面对一个问题我通常能很快找到最佳解决方案”指的更像是实现闭合的能力而非动机。针对这一发现, Roets 和 van Hiel (2007)开发了新的题目取代原来的决断性分量表, 使其衡量完全的动机, 而不再包含能力因素。但遗憾的是, Roets 和 van Hiel 的修订版 NFCS 至今未得到完全普及。我国学者对 NFCS 的使用也存在类似问题, 使用最多的版本是刘雪峰等人(2007)翻译的量表, 但记分方法仍是加总求和。为此本研究建议, 今后的研究者应尽量采用 Roets 和 van Hiel (2007)开发的修订版问卷。若已经采用 Kruglanski 等人的原版 NFCS 收回了数据, 则应在分析阶段格外注意决断性分量表的得分情况, 及其与其他变量的关系表现。同时, 之后的研究还可以关注对 NFCC 能力成分的测量, 即开发相应的 AAC 量表。Bar-Tal (1994)曾编制达成认知结构能力量表(Ability to Achieve Cognitive Structure Scale), 之后 Kossowska 和 Bar-Tal (2013)又将其修订为实现认知闭合能力量表(Ability to Achieve Closure Scale)。但鉴于目前 AAC 的成分还有待探索, 未来研究可以尝试编制内容更全面, 和更适合我国情景的 AAC 量表, 以便更好地研究 NFCC 的动机和能力两种成分。

4.3　丰富对 NFCC 前因变量的研究

现有的研究大多将 NFCC 作为一个调节变量,

缺少对其产生机制的必要讨论。仅有少量的研究尝试揭示 NFCC 与工作记忆的关系(Kossowska, Jaśko, Bar-Tal, & Szastok, 2012)、与情绪(如羞耻)的关系(Kruglanski et al., 2013), 或者从基因遗传学(Cheon, Livingston, Hong, & Chiao, 2014; Drabant et al., 2012; Fallon, Williams-Gray, Barker, Owen, & Hampshire, 2012)、神经科学(Lackner, Santesso, Dywan, Wade, & Segalowitz, 2013)的角度尝试理解 NFCC 的生理基础。Roets, Kruglanski, Kossowska, Pierro 和 Hong (2015)在共同探讨 NFCC 的研究现状时展望, 未来的研究还可以关注 NFCC 在社会变迁中的动态变化模式, 譬如经济下行、信息爆炸、恐怖主义等对个体认知动机及闭合动机的影响。

参考文献

陈培峰, 张庆林. (2010). 认知闭合需要结构的探讨. *心理科学, 33*(4), 988–990.

何娇. (2010). *认知闭合需要对高中生志愿选择过程中决策机制的影响*(硕士学位论文). 西南大学, 重庆.

江晓东, 高维和, 梁雪. (2013). 冲突性信息对消费者信息搜索行为的影响——基于功能性食品健康声称的实证研究. *财贸研究, 24*(2), 114–121.

李研. (2014). *促销购买限制对消费者反应的影响研究*(博士学位论文). 南开大学, 天津.

李宗龙, 胡冬梅, 张堂正. (2016). 价格框架对不同认知闭合需要者在线动态价格的感知与购买意愿的影响. *心理与行为研究, 14*(4), 537–543.

刘雪峰, 梁钧平. (2007). 认知闭合需要的测量及其对工作结果的影响. *经济科学,* (4), 119–128.

刘雪峰, 张志学, 梁钧平. (2007). 认知闭合需要、框架效应与决策偏好. *心理学报, 39*(4), 611–618.

刘艳丽, 陆桂芝, 刘勇. (2016). 结构需求: 概念、测量及与相关变量的关系. *心理科学进展, 24*(2), 228–241.

卢长宝, 黄彩凤. (2014). 时间压力、认知闭合需要对促销决策中“不买后悔”的影响机制. *经济管理, 36*(3), 145–158.

牟兵兵, 司继伟, 邬钟灵. (2012). 促销策略与认知闭合需要对模糊消费决策的影响. *心理研究, 5*(3), 61–69.

戚利华, 徐晓, 王晓燕. (2014). 老年癌症患者认知闭合需要与坚韧性人格的相关性分析. *中华现代护理杂志, 20*(34), 4331–4333.

史海静. (2012). *认知闭合需要、预警对锚定效应影响的实验研究*(硕士学位论文). 济南大学.

苏涛. (2010). *认知闭合需要和问题卷入对决策的影响*(硕士学位论文). 河南大学.

王慧平, 王艳秋, 吴丽丽, 严佳成. (2016). 分离转换障碍患者认知闭合需要与应对方式研究. *护理学杂志, 31*(19), 71–73.

邬钟灵, 司继伟, 许晓华. (2013). 认知闭合需要与启发式策略对价格判断的影响. *心理与行为研究, 11*(3), 387–394.

闫春平, 陈静敏. (2011). 认知闭合需要对大学生学业成绩人际关系和主观幸福感的影响. *中华行为医学与脑科学杂志, 20*(12), 1067–1069.

杨珊珊. (2014). *迷失在故事中: 叙述传输的影响因素*(硕士学位论文). 浙江大学.

周路路. (2013). *卷入和认知闭合需要对网络购买决策的影响*(硕士学位论文). 山东师范大学.

Andrews, D. (2013). The interplay of information diagnosticity and need for cognitive closure in determining choice confidence. *Psychology & Marketing, 30*(9), 749–764.

Ask, K., & Granhag, P. A. (2005). Motivational sources of confirmation bias in criminal investigations: The need for cognitive closure. *Journal of Investigative Psychology and Offender Profiling, 2*(1), 43–63.

Bar-Tal, Y. (1994). The effect on mundane decision-making of the need and ability to achieve cognitive structure. *European Journal of Personality, 8*(1), 45–58.

Bentall, R. P. P., & Swarbrick, R. (2003). The best laid schemas of paranoid patients: Autonomy, sociotropy and need for closure. *Psychology and Psychotherapy: Theory, Research and Practice, 76*(2), 163–171.

Bouizegarene, N., & Philippe, F. L. (2016). Episodic memories as building blocks of identity processing styles and life domains satisfaction: Examining need satisfaction and need for cognitive closure in memories. *Memory, 24*(5), 616–628.

Chaiken, S., Duckworth, K. L., & Darke, P. (1999). When parsimony fails... *Psychological Inquiry, 10*(2), 118–123.

Cheon, B. K., Livingston, R. W., Hong, Y.-Y., & Chiao, J. Y. (2014). Gene × environment interaction on intergroup bias: The role of *5-HTTLPR* and perceived outgroup threat. *Social Cognitive and Affective Neuroscience, 9*(9), 1268–1275.

Chirumbolo, A. (2002). The relationship between need for cognitive closure and political orientation: The mediating role of authoritarianism. *Personality and Individual Differences, 32*(4), 603–610.

Chirumbolo, A., Livi, S., Mannetti, L., Pierro, A., & Kruglanski, A. W. (2004). Effects of need for closure on creativity in small group interactions. *European Journal of Personality, 18*(4), 265–278.

Chirumbolo, A., & Areni, A. (2010). Job insecurity influence on job performance and mental health: Testing the moderating effect of the need for closure. *Economic and Industrial Democracy, 31*(2), 195–214.

Choi, J. A., Koo, M., Choi, I., & Auh, S. (2008). Need for cognitive closure and information search strategy. *Psychology*

& Marketing, 25(11), 1027–1042.

Disatnik, D., & Steinhart, Y. (2015). Need for cognitive closure, risk aversion, uncertainty changes, and their effects on investment decisions. *Journal of Marketing Research, 52*(3), 349–359.

Drabant, E. M., Ramel, W., Edge, M. D., Hyde, L. W., Kuo, J. R., Goldin, P. R., … Gross, J. J. (2012). Neural mechanisms underlying 5-HTTLPR-related sensitivity to acute stress. *American Journal of Psychiatry, 169*(4), 397–405.

Fallon, S. J., Williams-Gray, C. H., Barker, R. A., Owen, A. M., & Hampshire, A. (2012). Prefrontal dopamine levels determine the balance between cognitive stability and flexibility. *Cerebral Cortex, 23*(2), 361–369.

Federico, C. M., Hunt, C. V., & Fisher, E. L. (2013). Uncertainty and status-based asymmetries in the distinction between the "good" us and the "bad" them: Evidence that group status strengthens the relationship between the need for cognitive closure and extremity in intergroup differentiation. *Journal of Social Issues, 69*(3), 473–494.

Golec, A., & Federico, C. M. (2004). Understanding responses to political conflict: Interactive effects of the need for closure and salient conflict schemas. *Journal of Personality and Social Psychology, 87*(6), 750–762.

Golec de Zavala, A., & van Bergh, A. (2007). Need for cognitive closure and conservative political beliefs: Differential mediation by personal worldviews. *Political Psychology, 28*(5), 587–608.

Guan, Y., Deng, H., Bond, M. H., Chen, S. X., & Chan, C. C.-H. (2010). Person–job fit and work-related attitudes among Chinese employees: Need for cognitive closure as moderator. *Basic and Applied Social Psychology, 32*(3), 250–260.

Houghton, D. C., & Grewal, R. (2000). Please, let's get an answer—any answer: Need for consumer cognitive closure. *Psychology & Marketing, 17*(11), 911–934.

Jackson, J. (2015). Cognitive closure and risk sensitivity in the fear of crime. *Legal and Criminological Psychology, 20*(2), 222–240.

Jaśko, K., Czernatowicz-Kukuczka, A., Kossowska, M., & Czarna, A. Z. (2015). Individual differences in response to uncertainty and decision making: The role of behavioral inhibition system and need for closure. *Motivation and Emotion, 39*(4), 541–552.

Jia, L., Hirt, E. R., & Evans, D. N. (2014). Putting the freeze on priming: The role of need for cognitive closure on the prime-norm dynamic. *Personality and Social Psychology Bulletin, 40*(7), 931–942.

Jochemczyk, Ł., Pietrzak, J., & Zawadzka, A. (2016). The construction of dynamical negotiation networks depending on need for cognitive closure. *Language Sciences, 53*, 44–57.

Kahneman, D., Slovic, P., & Tversky, A. (Eds). (1982). Judgment under uncertainty: Heuristics and biases. New York: Cambridge University Press.

Kardes, F. R., Fennis, B. M., Hirt, E. R., Tormala, Z. L., & Bullington, B. (2007). The role of the need for cognitive closure in the effectiveness of the disrupt-then-reframe influence technique. *Journal of Consumer Research, 34*(3), 377–385.

Kashima, E. S., & Loh, E. (2006). International students' acculturation: Effects of international, conational, and local ties and need for closure. *International Journal of Intercultural Relations, 30*(4), 471–485.

Kemmelmeier, M. (2015). The closed-mindedness that wasn't: Need for structure and expectancy-inconsistent information. *Frontiers in Psychology, 6*, 896.

Kosic, A., Kruglanski, A. W., Pierro, A., & Mannetti, L. (2004). The social cognition of immigrants' acculturation: Effects of the need for closure and the reference group at entry. *Journal of Personality and Social Psychology, 86*(6), 796–813.

Kosic, A., Mannetti, L., & Livi, S. (2014). Forming impressions of in-group and out-group members under self-esteem threat: The moderating role of the need for cognitive closure and prejudice. *International Journal of Intercultural Relations, 40*, 1–10.

Kossowska, M., & Bar-Tal, Y. (2013). Need for closure and heuristic information processing: The moderating role of the ability to achieve the need for closure. *British Journal of Psychology, 104*(4), 457–480.

Kossowska, M., Jaśko, K., Bar-Tal, Y., & Szastok, M. (2012). The relationship between need for closure and memory for schema-related information among younger and older adults. *Aging, Neuropsychology, and Cognition, 19*(1–2), 283–300.

Kruglanski, A. W. (2013). *Lay epistemics and human knowledge: Cognitive and motivational bases*. New York: Springer.

Kruglanski, A. W., Bélanger, J. J., Gelfand, M., Gunaratna, R., Hettiarachchi, M., Reinares, F., … Sharvit, K. (2013). Terrorism-A (self) love story: Redirecting the significance quest can end violence. *American Psychologist, 68*(7), 559–575.

Kruglanski, A. W., & Freund, T. (1983). The freezing and unfreezing of lay-inferences: Effects on impressional primacy, ethnic stereotyping, and numerical anchoring. *Journal of Experimental Social Psychology, 19*(5), 448–468.

Kruglanski, A. W., & Webster, D. M. (1991). Group members' reactions to opinion deviates and conformists at varying degrees of proximity to decision deadline and of

environmental noise. *Journal of Personality and Social Psychology, 61*(2), 212–225.

Kruglanski, A. W., Webster, D. M., & Klem, A. (1993). Motivated resistance and openness to persuasion in the presence or absence of prior information. *Journal of Personality and Social Psychology, 65*(5), 861–876.

Lackner, C. L., Santesso, D. L., Dywan, J., Wade, T. J., & Segalowitz, S. J. (2013). Electrocortical indices of selective attention predict adolescent executive functioning. *Biological Psychology, 93*(2), 325–333.

Livi, S., Kruglanski, A. W., Pierro, A., Mannetti, L., & Kenny, D. A. (2015). Epistemic motivation and perpetuation of group culture: Effects of need for cognitive closure on trans-generational norm transmission. *Organizational Behavior and Human Decision Processes, 129*, 105–112.

Mannetti, L., Pierro, A., Kruglanski, A., Taris, T., & Bezinovic, P. (2002). A cross-cultural study of the need for cognitive closure scale: Comparing its structure in Croatia, Italy, USA and The Netherlands. *British Journal of Social Psychology, 41*(1), 139–156.

McKay, R., Langdon, R., & Coltheart, M. (2006). Need for closure, jumping to conclusions, and decisiveness in delusion-prone individuals. *The Journal of Nervous and Mental Disease, 194*(6), 422–426.

Neuberg, S. L., Judice, T. N., & West, S. G. (1997). What the need for closure scale measures and what it does not: Toward differentiating among related epistemic motives. *Journal of Personality and Social Psychology, 72*(6), 1396–1412.

Pica, G., Pierro, A., Bélanger, J. J., & Kruglanski, A. W. (2014). The role of need for cognitive closure in retrieval-induced forgetting and misinformation effects in eyewitness memory. *Social Cognition, 32*(4), 337–359.

Raglan, G. B., Babush, M., Farrow, V. A., Kruglanski, A. W., & Schulkin, J. (2014). Need to know: The need for cognitive closure impacts the clinical practice of obstetrician/gynecologists. *BMC Medical Informatics and Decision Making, 14*, 122.

Roets, A., Kruglanski, A. W., Kossowska, M., Pierro, A., & Hong, Y.-Y. (2015). Chapter Four-The motivated gatekeeper of our minds: New directions in need for closure theory and research. *Advances in Experimental Social Psychology, 52*, 221–283.

Roets, A., & Soetens, B. (2010). Need and ability to achieve closure: Relationships with symptoms of psychopathology. *Personality and Individual Differences, 48*(2), 155–160.

Roets, A., & van Hiel, A. (2007). Separating ability from need: Clarifying the dimensional structure of the need for closure scale. *Personality and Social Psychology Bulletin, 33*(2), 266–280.

Roets, A., & van Hiel, A. (2011). Item selection and validation of a brief, 15-item version of the Need for Closure Scale. *Personality and Individual Differences, 50*(1), 90–94.

Schenkel, M. T., Matthews, C. H., & Ford, M. W. (2009). Making rational use of ‘irrationality’? Exploring the role of need for cognitive closure in nascent entrepreneurial activity. *Entrepreneurship and Regional Development, 21*(1), 51–76.

Schumpe, B. M., Brizi, A., Giacomantonio, M., Panno, A., Kopetz, C., Kosta, M., & Mannetti, L. (2017). Need for Cognitive Closure decreases risk taking and motivates discounting of delayed rewards. *Personality and Individual Differences, 107*, 66–71.

So, S. H.-W., & Kwok, N. T.-K. (2015). Jumping to conclusions style along the continuum of delusions: Delusion-prone individuals are not hastier in decision making than healthy individuals. *PLoS One, 10*(3), e0121347.

Sollár, T., & Vanecková, J. (2012). Need for closure, ability to achieve closure and monitoring-blunting cognitive coping style. *Studia Psychologica, 54*(2), 137–143.

Stalder, D. R. (2007). Need for closure, the big five, and public self-consciousness. *The Journal of Social Psychology, 147*(1), 91–94.

Strojny, P., Kossowska, M., & Strojny, A. (2016). Search for expectancy-inconsistent information reduces uncertainty better: The role of cognitive capacity. *Frontiers in Psychology, 7*, 395.

Sun, S., Zuo, B., Wu, Y., & Wen, F. (2016). Does perspective taking increase or decrease stereotyping? The role of need for cognitive closure. *Personality and Individual Differences, 94*, 21–25.

Taris, T. W. (2000). Dispositional need for cognitive closure and self-enhancing beliefs. *The Journal of Social Psychology, 140*(1), 35–50.

van Hiel, A., Pandelaere, M., & Duriez, B. (2004). The impact of need for closure on conservative beliefs and racism: Differential mediation by authoritarian submission and authoritarian dominance. *Personality and Social Psychology Bulletin, 30*(7), 824–837.

Vermeir, I., van Kenhove, P., & Hendrickx, H. (2002). The influence of need for closure on consumer’s choice behaviour. *Journal of Economic Psychology, 23*(6), 703–727.

Wąsowska, A. (2016). Who doesn't want to be an entrepreneur? The role of need for closure in forming entrepreneurial intentions of polish students. *Entrepreneurial Business and Economics Review, 4*(3), 27–39.

Webster, D. M., & Kruglanski, A. W. (1994). Individual

differences in need for cognitive closure. *Journal of Personality and Social Psychology, 67*(6), 1049–1062.
Wiersema, D. V., van Der Schalk, J., & van Kleef, G. A. (2012). Who's afraid of red, yellow, and blue? Need for cognitive closure predicts aesthetic preferences. *Psychology of Aesthetics, Creativity, and the Arts, 6*(2), 168–174.

Analysis and outlook of need for cognitive closure research

LIU Zimin[1]; SHI Kan[1]; WAN Jin[2]; CHEN Chen[3]
([1] *Department of Psychology, Renmin University of China, Beijing* 100872, *China*)
([2] *Economic Management Institute, East China Jiaotong University, Nanchang* 330013, *China*)
([3] *Business School, Sun Yat-sen University, Guangzhou* 510275, *China*)

Abstract: Need for cognitive closure is referred to describe an individual’s epistemic motivation to form a firm answer to a question under uncertain circumstances. In the era of information explosion, the cognitive load of individuals has been rapidly increasing. Therefore, in-depth research of NFCC is of great importance in modern times. Diving into the conceptual structure and measurements of NFCC, along with related research over the past thirty years in areas including personality, information processing, decision making, attitudes, beliefs, and mental health, this article proposes that distinguishing ability from motivation is of necessity. Furthermore, this article urges future researchers to conduct empirical study on NFCC in terms of the in-depth discussion of its concept, dimension, measurements and antecedents.

Key words: need for cognitive closure; lay epistemology; empirical study